

УДК 811.11:81'37

І.С. Семенюк,

кандидат філологічних наук, старший викладач

(Житомирський державний університет імені Івана Франка)

**ЗАПЕРЕЧЕННЯ У КОМУНІКАТИВНІЙ СИТУАЦІЇ "ДОПИТ"
(НА МАТЕРІАЛІ СУЧАСНОЇ АМЕРИКАНСЬКОЇ ХУДОЖНЬОЇ ПРОЗИ)**

У статті представлено конфліктну комунікативну ситуацію "Допит" як складову комунікативного континууму, де неможливо передбачити етапи взаємодії комунікантів, оскільки невідомо, якою буде їх відповідна реакція на спільні дії у ході бесіди.. Розкрито тактики комунікативного негативізму, що є типовими для комунікативної ситуації "Допит".

Метою нашої статті є розгляд комунікації як континуума, у якому виділяються різні типи ситуацій, однією з яких є комунікативна ситуація "Допит" (КСД). На наш погляд, цей аспект комунікації є актуальним і залишається поки що вивченим недостатньо. Згідно зазначених меті завданням статті є: – розгляд прототипової КСД; – аналіз тактик комунікативного негативізму, що є типовими для комунікативної ситуації "Допит". У прототиповій КСД, де діють багато різноманітних параметрів, неможливо запланувати всі етапи взаємодії в деталях, оскільки невідомо, якою буде відповідна реакція адресата на ту чи іншу дію з боку адресанта. Одна справа – ініціювати комунікацію, а зовсім інша – зробити її успішною [1: 5]. Все ж таки, ініціатор має загальну схему поведінки, тобто він заздалегідь володіє певним набором тих чи інших засобів, які допомагають йому в реалізації комунікативної мети. У КСД щонайменше один з комунікантів виявляє авторитарність, що приводить до конфлікту інтересів. При конфлікті спостерігається неспівпадіння ілюктивної мети з соціальною метою встановлення і підтримки врівноважених відносин між людьми [2: 72-73]. У спілкуванні з авторитарним адресантом, партнер з комунікації може опиратися спробам зчинити на нього авторитарний тиск, тоді конфлікт є експліцитним. Може бути, що завдяки нижчому статусу, психологічним якостям або через іншу причину, адресат не чинить опору авторитарному тиску, тоді конфлікт є імпліцитним [3: 21].

Для комунікативної конфліктної ситуації "Допит" характерна типова протидія у вигляді спілкування, поведінки або діяльності, спрямованих на захист власних інтересів шляхом обмеження активності опонента, нанесення йому моральної або матеріальної шкоди, а також негативне ставлення один до одного. Серед стратегій, які найчастіше обирають комуніканти КСД – *конфліктно-маніпуляторна* [4]. Вміння авторитарного комуніканта управляти конфліктом допомагає йому досягти власної ілюктивної мети [5: 23]. На комунікативному рівні для реалізації стратегії КСД адресант (криміналіст) та адресат (злочинець) застосовують такі тактики: *тактика перехоплення ініціативи та вербальної переваги в комунікації, тактика фабрикавання доказів, тактика вербального демонстрування свого пріоритетного положення, тактика "хитрування", тактика псевдо співпраці, тактика ввічливого ставлення, тактика "парування"*.

Розглянемо детально тактики, яких застосовує адресант-криміналіст в ході розмови з підозрюваною:

- *тактика перехоплення ініціативи та вербальної переваги в комунікації*. Завдяки своїм повноваженням ініціатором комунікативного процесу правового характеру в переважній більшості випадків є працівник правоохоронних органів. Проте грубим порушенням норм комунікації є своєрідний диктат на розмову, скерування її в русло свого "бачення" ситуації. Такі переваги не дозволяють розвинути хід думок адресатові, логічно та послідовно викласти свою думку, а адресанту (у даному випадку – криміналісту) психологічно проаналізувати сказане в ході бесіди [6: 133]: ... "Mr. Stillwater, the gun with which you shot this intruder – was that the same weapon taken from you out in the street?" ... "It wasn't taken from me. I voluntarily dropped it when told to do so. And, yes, it was the same gun". "A Smith and Wesson nine-millimeter pistol"? "Yes." "Did you purchase that weapon from a licensed gun dealer?" "Yes, of course." "Do you have a receipt from the store and proof of pre-rchase review by the proper law-enforcement agency?" "What does this have to do with what happened here today?" "Routine," Lowbock said. "I have to fill out all the little lines on the crime report later. Just routine" [7: 167]. Так, в аналізованому прикладі уривку КСД з роману Діна Кунца "Містер Вбивця" (Mr. Murder) для реалізації своєї стратегії адресант (криміналіст Лоубок) обрав тактику перехоплення ініціативи та вербальної переваги в комунікації. Поставлені в аналізованій КСД у певній послідовності запитання ("Mr. Stillwater the gun with which you shot this intruder – was that the same weapon taken from you out in the street?" ; "A Smith and Wesson nine-millimeter pistol"? ; "Do you have a receipt from the store and proof of pre-rchase review by the proper law-enforcement agency?" ; "What does this have to do with what happened here today?"), на які відповідає адресант, не дають йому можливості розвинути думку самостійно і побудувати цілісну картину злочину самостійно.

Аналіз фактичного матеріалу показав, що адресант використовує *тактику фабрикивання доказів*, комунікативне завдання якої найчастіше пов'язане з усними свідченнями, що не давалися підозрюваним під час допиту. Такий тактичний хід вважається провокаційним [8: 138]: ...*"I know Connie Ingram was helpful tracking down the agent's copy of the paper trail on this file". Suzanne lifted her perfectly tweezed eyebrows, as if astonished that a person would try to worm her boss's secrets out of her. "You'd have to ask Mr. Rossy that. Perhaps you'll have a chance to do so at dinner"* [9: 293]. У наведеному прикладі з роману Сари Парецькі "Загальний виклик" (Total Recall) адресант (приватний детектив Вікі Варшавські) у розмові із секретаркою Коні Інграма обирає тактику фабрикивання доказів (*I know Connie Ingram was helpful in tracking down the agent's copy of the paper trail on this file*), щоб викрити її шефа, пов'язаного із таємницею про злочин. Приватний детектив робить вигляд, що знає напевно про роль Коні Інграма у скоєні злочину. Секретарка Інграма викриває себе неприхованим здивуванням (*"You'd have to ask Mr. Rossy that. Perhaps you'll have a chance to do so at dinner"*).

Тактики комунікативного негативізму можуть спостерігатися як від адресанта, так і від адресата. Типовим прикладом є *тактика вербального демонстрування свого пріоритетного положення*. Наприклад: ...*"What do you think I want?" "You! I finally caught you". Don't anybody move. Stop! Not another step!" Soneji yelled. He had a gun. The baby. "I'll tell you who moves, and who doesn't. That includes you, Cross. So just stop walking."* [10: 214-216]. Так, злочинець, який виступає в ролі адресанта, демонструє свою владу та вплив на адресанта-поліцейського через тактику вербального демонстрування свого пріоритетного положення. Злочинець, що захопив у заручники дитину, звертаючись до криміналіста, вживає короткі спонукальні речення, що передають його агресивний настрій (*Don't anybody move. Stop! Not another step!; So just stop walking*). При цьому криміналіст використовує *тактику "перенесення"* (термін Т.А. ван Дейка) [11] з метою розрядити напружену ситуацію і примусити злочинця говорити про його вимоги (*What do you think I want?*). Під такою тактикою "перенесення" розуміємо хід стратегії позитивної самопрезентації, з її допомогою адресант намагається блокувати можливе негативне ставлення до себе з боку адресата і зберегти свій нейтральний статус. Мовленнєвому акту заборони, як і всім спонукальним варіантам з більшим ступенем категоричності, властиві ті самі ознаки, а саме: пріоритетна позиція адресанта, його зацікавленість у виконанні дії та необхідність її здійснення адресатом. Крім того, заборона має високий емоційний вплив на адресата, оскільки він отримує вимогу не здійснювати чи припинити задуману та бажану для нього дію.

Проаналізуємо тактики поведінки особи, що протистоїть слідчому. Практично кожному розслідуванню протиставляється протидія, боротьба з якою – те саме розслідування, яке з цих позицій є ніщо інше, як боротьба проти боротьби [5: 27]. У цій боротьбі кожна сторона використовує свої тактичні прийоми досягнення мети. Тактика злочинців проявляється під час підготовки та вчинення злочинів, а також у процесі розслідування. В останньому випадку тактичні хитрощі злочинців направлені: на визначення рівня поінформованості слідчого; введення слідчого в оману; на одержання інформації від слідчого про обставини, які їх цікавлять; на відволікання слідчого від вирішення накреслених завдань; на провокування слідчого з метою вивести його з рівноваги, щоб ухилитися від "наполегливих атак" слідчого; на дискредитацію зібраних слідчим доказів та ін. [6: 168-183]: ...*"Where was the fight? Who were you fighting with? When did it happen? ... "I'd like to talk to an attorney," Sam finally said. "We had a little bomb blast this morning, Sam. Do you know that?" ... "No. I'd like to see a lawyer." "Of course" [12: 13-14].* Так, злочинець використовує *тактику "хитрування"* з метою ухилення від "наполегливих атак" слідчого та дискредитування зібраних слідчим доказів. Злочинець-терорист Сем підірвав офіс адвоката, який захищав негрів. Сем розуміє, що слідчий здогадується про його провину (*Where was the fight? Who were you fighting with? When did it happen?*). Проте він намагається ввести слідчого в оману, роблячи вигляд, що не причетний до скоєного злочину (*Do you know that? No.*), і для того, щоб відвернути увагу слідчого від справи, він вимагає адвоката (*I'd like to talk to an attorney; I'd like to see a lawyer*).

Іноколи злочинець вдається до *тактики псевдоспівпраці*, що справляє враження зацікавленості в розкритті злочину: ...*"Since both you and Mr. Gibson were in Latisha Wall's house yesterday, we'll need fingerprints from both of you". ... "Yes, yes, of course. I understand. We'll take care of it right away, tomorrow probably, but not right now"* [13: 271-272]. Так, у цьому прикладі адресат (людина, на яку вказують докази скоєння злочину) використовує в розмові зі слідчим тактику псевдоспівпраці. Адресат погоджується зняти відбитки пальців, показуючи адресантові готовність до співпраці (*Yes, yes, of course. I understand*), але переносить цю процедуру на невизначений термін, пояснюючи це своєю зайнятістю (*We'll take care of it right away, tomorrow probably, but not right now*).

На вибір тактичних прийомів злочинця впливають також соціальні ролі комунікантів і пов'язана з цим тональність спілкування (офіційна – нейтральна – дружня), мета, засіб та місце спілкування. Статусна оцінка проявляється в мовленнєвій поведінці людини, яка здійснює вибір стосовно демонстрації поваги або неповаги, у дотриманні правил ввічливості та визначених правил поведінки.

Взаємозв'язок мовця й адресата знаходить вираз у реакції партнера та векторі залежності, який визначає залежність адресанта від адресата і навпаки. Саме цей вектор визначає статус домінуючого у діалозі [14: 80]: ...*"Special agent Tony Poulton ... Agent in Charge James Cozo... Organized crime, here in New York City, working on the protection rackets". Okay. Pleased to meet you all. But you can't talk to me until you read me my rights. Whereupon you can't talk to me anyway, because my lawyer could take some time to get here, and even then she won't let me talk to you". ... "Your lawyer is Jodie Jacob, right? Your girlfriend. She's at Spencer Gutman. Big reputation as an associate. They're talking about a partnership for her. But Spencer Gutman is a financial firm. Not much expertise in the field of criminal law. You sure you want her for your attorney? Situation like this?" ... "What situation am I in? What are the questions about?" ... "Stuff we need to know, is what. To find out if we're interested in you". "Okay. What are the questions?" "You knew Amy Callan pretty well, didn't you? You didn't like her much, did you?"*. "Okay, my turn. Who are you working for?" "I'm not working for anybody". *"Don't start a turf war with us... Us is a plural word. More than one person. Who is us, Reacher?" "There is no us". "Bull, Reacher. Who sent you to that restaurant? What about Caroline Cooke? You knew her, too, but you didn't like her either, did you? Give us the whole story, Reacher". ... "What story?"* [15: 19-20]. У ситуації, що аналізується, комуніканти є рівними за соціальним статусом, але комунікативними лідерами є агенти ФБР, тому що вони володіють вищим комунікативним статусом в усіх трьох видах компетенції: енциклопедичній, лінгвістичній та інтерактивній. У наведеній вище КСД агенти ФБР по черзі змінюють ролі різних типів адресатів, що виділяються у відповідності з їхнім статусом у ситуації спілкування, виступаючи одночасно також у статусі мовців (*Whereupon you can't talk to me anyway, because my lawyer could take some time to get here, and even then she won't let me talk to you; What situation am I in? What are the questions about?; "Okay. What are the questions?" "You knew Amy Callan pretty well, didn't you? You didn't like her much, did you?"*). Вживання наказового способу та спонукальних конструкцій (*Don't start a turf war with us; Give us the whole story, Reacher*), а також право ставити запитання першим свідчить про позицію домінуючого. Такі оповідні речення, в яких спонукування-наказ (*Don't start a turf war with us... Us is a plural word. More than one person*) зумовлено лексичним значенням предикату, частіше всього вживаються у рамках несиметричних відносин комунікантів по відношенню до нижчого за соціальною позицією адресата. Статус вищого також проявляється в тому, що агенти ФБР користуються правом більш тривалого говоріння, вони залишають за собою право давати поради з приводу вибору адвоката Річера (*You sure you want her for your attorney?*). У такому випадку вектор залежності проявляється у неввічливому ставленні вищих агентів до нижчого за статусом Річера (*Bull, Reacher*). Агенти виражають зневагу підозрюваному, низкою послідовних питальних речень, натякаючи на його можливу провину (*You knew Amy Callan pretty well, didn't you? You didn't like her much, did you?; What about Caroline Cooke? You knew her, too, but you didn't like her either, did you?*). У відповідях-репліках Річер використовує *тактику ввічливого ставлення* до вищих за статусом агентів ФБР – це стосунки підпорядкування людям, які можуть застосувати силу. Тактика реалізується через використання формули ввічливості (*Okay. Pleased to meet you all*). Початок комунікативної ситуації КСД характеризується нейтральним чи близьким до нейтрального емоційним станом комунікантів. Агенти, намагаючись спонукати підозрюваного до спілкування, використовують також *тактику ввічливого ставлення* шляхом взаємного представлення особистих імен та свого службового рангу, що свідчить про формальні стосунки учасників ситуації (*Special agent Tony Poulton ... Agent in Charge James Cozo... Organized crime, here in New York City, working on the protection rackets*). Проте ситуація спілкування завдяки емоційним компонентам трансформується у міжособистісний конфлікт. Друга частина бесіди має вид сварки і характеризується яскраво вираженою антипатією до співрозмовника, ворожістю, дискримінацією образу Я, тобто психологічним нападом та пригнічуванням особистості (*Stuff we need to know, is what. To find out if we're interested in you*) не дивлячись на ввічливе та виважене ставлення адресата.

У прикладі з роману Діна Кунца "Містер Убивство" (Mr. Murder), розмова відбувається між слідчим Лоубоком та відомим письменником Містером Стілвотером, який в очах слідства є злочинцем: ... *"And you say you don't have a twin brother?" "No, sir." "No brother at all? "I'm an only child" "Half brother"?" "My parents were married when they were eighteen. Neither of them was ever married to anyone else. I assure you, Lieutenant, there's no easy explanation for this guy". ... "I'm sorry if I offended you, Mr. Stillwater." "I'm sorry you did, too"* [16: 164-165]. Ця комунікативна ситуація базується на використанні адресантом та адресатом *тактики парирування*, яка характеризується короткими питальними та неповними реченнями (*And you say you don't have a twin brother? "No, sir." "No brother at all? "I'm an only child" "Half brother"?*), кожен з комунікантів утримує домінуючу роль в спілкуванні за собою, розуміючи, що перед ним достойний опонент (*"I'm sorry if I offended you, Mr. Stillwater." "I'm sorry you did, too"*). Незважаючи на заперечувальний тон діалогу, він є тонкою психологічною грою, в якій є всі ознаки КСД.

Отже, для того, щоб тактично, грамотно вести бесіду із злочинцем, працівникам правоохоронних органів необхідно знати тактики їхніх дій і володіти арсеналом засобів виявлення та нейтралізації тактичних хитрощів злочинців.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Crystal D. Sociolinguistics. – New York: Penguin Books, 1972. – 267 p.
2. Демьянков В.З. Функционализм в зарубежной лингвистике конца XX века // Дискурс, речь, речевая деятельность: функциональный и структурный аспекты: Сб. обзоров. – М.: ИНИОН РАН, 2000. – С. 26-137.
3. Крючкова П.Г. Авторитарный дискурс (на матеріалі сучасної англійської мови): Дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04. – К., 2003. – 157 с.
4. Седов К.Ф. Языковая личность в аспекте психолингвистической конфликтологии [www.vspu.ru/~axiology/libr/akd/ autoref4 .htm](http://www.vspu.ru/~axiology/libr/akd/autoref4.htm).
5. Бахін В.П., Весельський В.К., Маліков Т.С. Поліцейський допит у США (поради допитуючому). – К.: НВТ "Правник" – НАВСУ, 1997. – 33 с.
6. Бахін В.П., Гончаренко В. Як розкриваються злочини. – К.: НВТ "Правник" – НАВСУ, 1996. – 198 с.
7. Koontz D. Mr. Murder. – N. Y.: Berkley Books, 1999. – 481 p.
8. Токарська А.С. Методи подолання комунікативних бар'єрів у професійному спілкуванні працівників правоохоронних органів // Право і лінгвістика: Матеріали між нар. наук.-прак. конф.: У 2-х ч., 23-24 вересня 2004. – Сімферополь: Ельїно, 2004. – Ч. 2. – С. 129-142.
9. Paretsky S. Total Recall. – N. Y.: Dell Publishing, 2002. – 524 p.
10. Paterson J. Cats & Mouse. – N. Y.: Warner Books, 2000. – 444 p.
11. Дейк ван Т.А. Когнитивные и речевые стратегии выражения этнических предубеждений. – [http://src.nsu.ru/psych/ inter net/ bits/ van dijk 1.htm](http://src.nsu.ru/psych/inter net/ bits/ van dijk 1.htm)
12. Grisham J. The Chamber. – N. Y.: A Dell Book, 2003. – 676 p.
13. Jance J.A. Partner In Crime. – N. Y.: Avon Books, 2002. – 386 p.
14. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. – Волгоград: Перемена, 2002.
15. Child L. Running Blind // Select Editions By Reader's Digest. Volume 2. – N. Y.: The Reader's Digest Association, Inc., 2001. – P. 6-162.
16. Koontz D. Mr. Murder. – N. Y.: Berkley Books, 1999. – 481 p.

Матеріал надійшов до редакції 08.04. 2008 р.

Семенюк И С. Отрицание в коммуникативной ситуации "Допрос" (на материале современной американской художественной прозы).

В статье представлено конфликтную коммуникативную ситуацию "Допрос" как составляющую коммуникативного континуума, где невозможно предусмотреть этапы взаимодействия коммуникантов, поскольку неизвестно, какой будет их соответствующая реакция на обоюдные действия в ходе беседы. Раскрыты тактики коммуникативного негативизма, типичные для коммуникативной ситуации "Допрос".

Semenyuk I.S. Objection in the Communicative Situation "Interrogation" (on the material of present-day American fiction).

In the article a conflict communicative situation "Interrogation" is being represented as a constituent of the communicative continuum, where it is impossible to foresee the stages of communicants co-operation, as it is unknown, what their appropriate reaction on mutual actions during the conversation will be. It is analyzed the tactics of communicative negativism being typical for a communicative situation "Interrogation".